

BAB 4

SARAN DAN KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis strategi bersaing pada Toko Mas Berkah, peneliti akan menjelaskan kesimpulan yang diperoleh untuk menjawab pertanyaan yang tercantum dalam identifikasi masalah penelitian ini:

1. Strategi bersaing yang selama ini diterapkan oleh Toko Mas Berkah adalah strategi *cost leadership*. Dengan menggunakan strategi *cost leadership*, Toko Mas Berkah lebih memfokuskan untuk menjual perhiasan emas yang memiliki kadar 40% atau biasa disebut emas muda karena dengan menjual perhiasan dengan kadar yang tergolong rendah, maka Toko Mas Berkah dapat menawarkan produk perhiasan dengan harga yang lebih murah. Perhiasan dengan kadar yang lebih rendah akan mengalami perputaran stok yang cepat. Selain itu, dengan memfokuskan penjualan kepada barang yang lebih murah juga maka Toko Mas Berkah akan lebih menarik perhatian konsumen di Tasikmalaya yang sangat sensitif terhadap harga barang. Selain itu penerapan dari strategi ini sangat cocok karena *cost leadership* sendiri memiliki ciri-ciri yaitu, berfokus kepada penekanan biaya, menekankan efisiensi dalam proses, memprioritaskan manajemen sumber daya untuk mengurangi kesalahan operasional dengan melibatkan inovasi rekayasa untuk proses untuk menekan biaya proses.
2. Setelah penulis melakukan analisis dan melakukan evaluasi terhadap faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja Toko Mas Berkah. Pada faktor eksternal pada analisis PESTLE penulis menemukan adanya hal yang dapat menguntungkan perusahaan yang dapat dilihat dari faktor ekonomi yang memberikan peluang bagi pertumbuhan ekonomi melalui ekspor emas, dengan meningkatnya peluang pertumbuhan ekonomi sendiri akan berpengaruh terhadap kinerja dari Toko Mas Berkah dan akan berdampak terhadap kemampuan Toko Mas Berkah dalam memberikan upah kepada karyawan-karyawan mereka sesuai dengan peraturan

pemerintah terbaru dalam upaya peningkatan kesejahteraan karyawan di Toko Mas Berkah. Selain itu, meningkatkan pertumbuhan penduduk juga akan membantu dalam peningkatan pertumbuhan perekonomian.

Selain itu, perkembangan teknologi akan berdampak terhadap kinerja Toko Mas Berkah terutama dalam upaya menarik perhatian konsumen yang semakin aktif berbelanja melalui *e-commerce* dan teknologi juga akan mendorong adanya persaingan di dalam *e-commerce* itu sendiri. Faktor politik juga akan selalu mempengaruhi bisnis dari Toko Mas Berkah dikarenakan adanya ketidakstabilan harga emas yang dipengaruhi oleh faktor-faktor politik yang terjadi. Dari segi lingkungan juga Toko Mas Berkah akan selalu berkontribusi dalam membantu menjaga kebersihan lingkungan dengan selalu meminimalkan penggunaan plastik dalam menjalankan operasional bisnis mereka.

Berdasarkan hasil analisis menggunakan *Porter's Five Forces*, menunjukkan bahwa pada lingkungan eksternal Toko Mas Berkah memiliki situasi persaingan dalam industri perhiasan emas dapat dianggap tinggi. Hal ini terlihat dari adanya banyak kehadiran dari pesaing-pesaing baru yang berpotensi mengancam. Selain itu juga terlihat dari hasil analisa mengenai banyaknya pesaing-pesaing dari Toko Mas Berkah yang memiliki keunggulan yang serupa. Berdasarkan analisis ini juga ditemukan bahwa Toko Mas Berkah harus memperhatikan kekuatan pemasok yang dapat mempengaruhi pengendalian pasokan. Selanjutnya adanya faktor penawaran dari pembeli juga akan berpotensi mempengaruhi minat pembeli dan juga kemunculan produk substitusi pada perhiasan dapat mengancam kelangsungan dari perusahaan Toko Mas Berkah.

Berdasarkan analisis internal yang telah dilakukan menggunakan *value chain analysis* maka penulis mendapatkan bahwa, Toko Mas Berkah telah melakukan proses menyediakan barang untuk mengatur rantai pasok dengan baik dikarenakan memiliki *supplier* yang langsung datang dari pabrik dan memiliki ruangan penyimpanan yang lokasinya mudah dijangkau. Selain

itu, dari segi penjualan dan *marketing*, Toko Mas Berkah telah menggunakan internet dengan melakukan penjualan melalui *e-commerce* dan *marketing* melalui media sosial instagram. Dengan melakukan penjualan secara *online* juga, Toko Mas Berkah memiliki opsi pengiriman barang yang sangat beragam hingga memiliki kurir pribadi untuk melayani konsumen di Kota Tasikmalaya.

Selanjutnya dari segi infrastruktur, Toko Mas Berkah sudah tergolong baik dikarenakan sudah memiliki ruangan yang diperuntukan sesuai dengan keperluan operasional mereka. Selain itu, Toko Mas Berkah juga sudah memiliki sumber daya manusia yang sudah tergolong baik dan sudah berkompeten dalam melayani dan menerima pesanan pelanggan berkat diberikannya pelatihan terhadap pegawai-pegawai baru mereka. Dari sisi teknologi juga Toko Mas Berkah akan selalu mengikuti perkembangan teknologi yang ada dengan selalu melakukan update terhadap bisnis mereka dimulai dengan memberikan fasilitas teknologi yang dibutuhkan dalam melakukan bisnis *online* dan memberikan sistem komputer untuk melakukan pendataan barang dan perhitungan stok.

3. Setelah penulis melakukan penelitian dan menganalisa terhadap kondisi internal dan eksternal yang terjadi pada Toko Mas Berkah, penulis merekomendasikan Toko Mas Berkah untuk tetap menggunakan strategi *cost leadership* dalam menjalankan bisnis mereka. Hal ini didasari oleh karakteristik pembeli di Kota Tasikmalaya yang sensitif terhadap harga yang dimana harga emas selalu meningkat, menyebabkan konsumen lebih tertarik membeli perhiasan emas yang memiliki harga yang lebih murah dan Toko Mas Berkah harus tetap mempertahankan kualitas barang, menyediakan model yang update dan memberikan pelayanan yang terbaik. Dengan tujuan menjadikan memperkuat citra positif Toko Mas Berkah dan menjadikan Toko Mas Berkah tempat pilihan utama bagi konsumen dalam melakukan pembelian perhiasan emas.

4.2 Saran

Di bawah ini adalah saran atau rekomendasi yang dapat dilakukan oleh Toko Mas Berkah untuk memperkuat strategi *cost leadership* yang didapatkan dari hasil kesimpulan analisis yang telah dilakukan oleh penulis, yaitu:

Table 4.1 Tabel Saran

No	Indikator	Value Chain Lama	Value Chain Baru
1	<i>Inbound Logistic</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● Memiliki 3 Pemasok yang langsung dari pabrik. ● Memasukan barang baru mengikuti permintaan pasar ● Memiliki tempat penyimpanan barang yang baik dan mudah terjangkau 	<ul style="list-style-type: none"> ● Dalam melakukan strategi <i>cost leadership</i>, Toko Mas Berkah harus tetap menjaga hubungan yang baik dengan para pemasok untuk tetap mendapatkan harga produk perhiasan emas yang memiliki harga murah dan sesuai dengan pasar. ● Namun, Toko Mas Berkah dapat mencari alternatif <i>supplier</i> yang dapat memberikan harga yang lebih kompetitif atau penawaran diskon

			<p>untuk pembelian dalam jumlah besar yang dapat mengurangi biaya bahan baku.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dapat dikatakan bahwa <i>Inbound Logistic</i> yang dilakukan Toko Mas Berkah sudah baik.
2	<i>Operations</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan beberapa proses dimulai dari menerima barang, pemilihan barang, pengimputan barang, penyimpanan barang, pengambilan gambar produk, dan menerima pesanan pelanggan, dan melakukan pencatatan stok. • Menyediakan <i>wifi</i> khusus toko. 	<ul style="list-style-type: none"> • Secara kinerja operasional yang dilakukan oleh Toko Mas Berkah dinilai sudah cukup baik, yang dimana memiliki alur proses operasional yang tersusun dan tertata rapi. • Toko Mas Berkah juga dapat melakukan penghematan pada sisi operasional dengan menggabungkan internet di toko dengan internet rumah, yang di mana jarak antara rumah pemilik Toko Mas Berkah dan toko hanya berjarak 50 meter saja. • Dapat memberikan pelatihan lebih lanjut kepada pegawai untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas, serta

			mengurangi kesalahan yang dapat meningkatkan biaya.
3	<i>Outbound Logistic</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● Memiliki layanan pengiriman yang banyak dan beragam. ● Memiliki kurir pribadi untuk pengiriman di Kota Tasikmalaya. ● Sudah melakukan prosedur <i>packing</i> produk yang baik. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Dapat dikatakan bahwa penerapan <i>Outbound Logistic</i> yang dilakukan Toko Mas Berkah sudah baik dalam melakukan kegiatan proses bisnis online. ● Toko Mas Berkah dapat meninjau kembali proses pengemasan untuk menemukan bahan yang lebih ekonomis tanpa mengorbankan keamanan. ● Melakukan penjadwalan pengiriman, yang dimana Toko Mas Berkah dapat melakukan penjadwalan yang lebih efisien sehingga dapat mengurangi biaya pengiriman dan waktu yang dibutuhkan untuk setiap pengiriman.
4	<i>Marketing & Sales</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● Toko Mas Berkah memfokuskan <i>marketing</i> dengan menggunakan media sosial seperti Instagram dan Instagram Toko Mas Berkah sudah memiliki <i>followers</i> yang cukup banyak yaitu 60.4 ribu. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Dari sisi <i>marketing</i> sendiri Toko Mas Berkah sudah sangat baik. ● Toko Mas Berkah dapat terus memanfaatkan media sosial sebagai media pemasaran mereka karena lebih efisien dan efektif.

		<ul style="list-style-type: none"> • Toko Mas Berkah memiliki <i>marketplace</i> dan memberikan banyak promo pada <i>e-commerce</i> mereka. 	
5	<i>Service</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Menyediakan layanan konsultasi online. • Menerima retur apabila terjadi kerusakan dan menawarkan layanan <i>membership</i>. • Menyediakan tempat untuk memberikan umpan balik dan penilaian di <i>E-commerce</i> Toko Mas Berkah. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dari sisi layanan sendiri kinerja dari Toko Mas Berkah sudah dinilai sudah baik dan perlu tetap dijaga kualitasnya agar dapat tercipta kenyamanan pelanggan pada saat pembeli melakukan pembelian.
6	<i>Firm Infrastructure</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki gedung yang memiliki ruang yang dapat digunakan sesuai dengan kebutuhannya. • Ruang pengambilan gambar masih bergabung dengan ruang <i>packing</i>. • Memiliki ruang kamasan untuk mematri dan mencuci perhiasan emas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dalam meningkatkan efisiensi dan peningkatan kinerja, Toko Mas Berkah dapat mengoptimalkan penggunaan ruang dengan memisahkan area <i>packing</i> dari area pengambilan gambar untuk meningkatkan efisiensi kerja dan mengurangi waktu terbuang. • Toko Mas Berkah dapat memanfaatkan kamasan yang dimiliki untuk membuat atau

			<p>mendaur ulang perhiasan yang tidak laku pada <i>inventory</i>, dan membuatnya menjadi perhiasan dengan model yang baru sesuai dengan permintaan pasar.</p>
7	Manajemen Sumber Daya Manusia	<ul style="list-style-type: none"> • Toko Mas Berkah memberikan pembinaan pegawai baru dengan menugaskan pegawai lama untuk memberi contoh. • Melakukan pencarian pegawai baru melalui kenalan yang dikenalkan dari pegawai lama. 	<ul style="list-style-type: none"> • Toko Mas Berkah sudah melakukan manajemen sumber daya manusia dengan baik. Namun, Toko Mas Berkah harus melakukan peningkatan produktivitas karyawan dengan cara terus memberikan pelatihan dan pengembangan kepada karyawan Toko Mas Berkah. Karyawan yang lebih produktif dapat mengurangi biaya karena dapat melakukan penghematan waktu

			<p>dan tenaga kerja, selain itu pelayanan yang baik dan singkat kepada pelanggan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan akan menguntungkan kepada perusahaan dalam mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Melakukan rekrutmen yang lebih efektif, dengan melakukan pencarian pegawai yang lebih kompeten dengan biaya lebih rendah melalui jaringan yang luas dengan menggunakan <i>platform</i> rekrutmen <i>online</i>.
8	<i>Technology Development</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● Sudah memanfaatkan kemajuan teknologi dalam melakukan operasional bisnis mereka seperti menggunakan sistem toko digital, 	<ul style="list-style-type: none"> ● Toko Mas Berkah sudah memanfaatkan dan mengimplementasikan kemajuan teknologi kepada bisnis mereka. ● Toko Mas Berkah masih dapat memanfaatkan kemajuan teknologi

		<p>menggunakan <i>e-commerce</i>, dan menggunakan media sosial.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Memiliki mesin-mesin canggih untuk meningkatkan operasional Toko Mas Berkah seperti mesin grafir laser. 	<p>yang baik seperti dengan menginvestasikan teknologi baru yang dapat menyambungkan sistem toko dengan <i>e-commerce</i> mereka sehingga dapat selalu memberikan <i>stock inventory</i> secara <i>real time</i>.</p>
9	<i>Procurement</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● Sudah memiliki sistem toko yang sudah terintegrasi dengan baik sehingga dapat membantu pada proses <i>restocking</i> yang mengacu kepada laporan penjualan dan laporan keuangan toko. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Secara kinerja proses pengadaan yang dilakukan Toko Mas Berkah sudah dikatakan baik, namun Toko Mas Berkah dapat meningkatkan terus proses pengadaan produk. ● Toko Mas Berkah harus dapat melakukan efisiensi pada pengelolaan stok pada proses pembelian. Toko Mas Berkah harus cermat dan paham mengenai kapan waktunya untuk melakukan <i>restocking</i>, dan harus mengerti model-model yang disukai oleh pasar. Dengan melakukan hal ini maka proses

			<p><i>restocking</i> akan lebih tepat sasaran dan akan menjadi lebih hemat.</p>
--	--	--	---

Selain itu untuk dapat memaksimalkan strategi saat ini maka Toko Mas Berkah harus dapat mengetahui dan memaksimalkan SWOT yang telah dimiliki oleh perusahaan. Berikut adalah beberapa saran untuk Toko Mas Berkah dalam memaksimalkan strategi berdasarkan analisis matriks SWOT:

- Toko Mas Berkah dapat signifikan meningkatkan penetrasi pasar dan penjualan dengan memanfaatkan media sosial dan *e-commerce* secara lebih intensif. Kolaborasi dengan influencer seperti Olivia Lazuardy dapat memberikan dorongan besar dalam mempromosikan produk dan mencapai target audiens yang relevan. Implementasi program afiliasi dengan influencer juga dapat memperluas jaringan pemasaran dan meningkatkan loyalitas pelanggan melalui insentif diskon.
- Dengan mengadakan pelatihan berkala yang fokus pada peningkatan keterampilan penjualan dan efisiensi operasional, Toko Mas Berkah dapat mengatasi kelemahan internalnya. Pelatihan *on-the-job* untuk karyawan baru juga akan membantu mempercepat pembelajaran dan integrasi mereka dalam proses pengemasan dan pengiriman yang efisien.
- Untuk menghadapi ancaman eksternal, Toko Mas Berkah perlu memperkuat hubungan dengan *supplier* utama untuk memastikan ketersediaan stok yang stabil dan harga yang kompetitif. Penambahan variasi koleksi berdasarkan tren pasar akan membantu mempertahankan daya saing perusahaan di pasar yang kompetitif.
- Dengan mengoptimalkan proses bisnis seperti memisahkan ruang pengambilan gambar dan pengemasan, Toko Mas Berkah dapat mengatasi kelemahan internalnya dalam operasional. Memperkuat kerja sama dengan penyedia layanan pengiriman yang andal dengan kebijakan asuransi akan

membantu melindungi produk perhiasan selama proses pengiriman, mengurangi risiko kerusakan atau kehilangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abi, Muhamad Farhan. 2014. Strategi Bersaing SMA-AL-HASRA Depok (Penerapan Strategi Generik Michael R. Porter). Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.
<https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/33120/1/SKRIPSI%20WATERMARK.pdf>
- Ahdiat, Adi. 2024. 5 E-Commerce Dengan Pengunjung Terbanyak Sepanjang 2023. (Diakses pada 25 April 2024)
<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2024/01/10/5-e-commerce-dengan-pengunjung-terbanyak-sepanjang-2023>
- Abdullah, Fathi S.M. (2009). PESTEL Framework and Porter's Five Forces Model.
<https://www.scribd.com/doc/16171096/PESTEL-Framework-and-Porter-s-Five-Forces-Model>
- Andriyanto & Istiqomah. 2017. Analisis SWOT Dalam Pengembangan Bisnis (Studi pada Sentra Jenang di Desa Wisata Kaliputu Kudus)
https://www.researchgate.net/publication/332571834_ANALISIS_SWOT_DALAM_PENGEMBANGAN_BISNIS_Studi_pada_Sentra_Jenang_di_Desa_Wisata_Kaliputu_Kudus
- APJII. 2024. APJII Jumlah Pengguna Internet Indonesia Tembus 221 Juta Orang. (diakses pada 27 April 2024. <https://apjii.or.id/berita/d/apjii-jumlah-pengguna-internet-indonesia-tembus-221-juta-orang>
- Aprizal. 2018. Orientasi Pasar dan Keunggulan Bersaing: Studi Kasus Penjualan Komputer. (Makassar: CELEBES MEDIA PERKASA).
https://www.researchgate.net/publication/324685709_ORIENTASI_PASAR_DAN_KEUNGGULAN_BERSAING_Studi_Kasus_Penjualan_Komputer
- Aprianta, Ferrysa Ruslim. Indriyani, Ratih. 2015. Strategi Pengembangan Bisnis PT. ABC. Universitas Kristen Petra.
<https://media.neliti.com/media/publications/36377-ID-strategi-pengembangan-bisnis-pt-abc.pdf>
- Assauri, Sofjan. 2016. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Rajawali.
- Atan. (2023). Pengguna e-Commerce di Indonesia Terus Meningkat. Mediacyber.riau.go.id.
<https://mediacyber.riau.go.id/read/82283/penggunaan-e-commerce-di-indonesia-terus-meni.html>
- BPS. (2020). Statistik Indonesia 2020. 2020.
<https://www.bps.go.id/id/publication/2020/04/29/e9011b3155d45d70823c141f/%20statistik-indonesia-2020.html>
- BPK. 2021. Perjanjian Kerja Waktu Tertentu, Alih Daya, Waktu Kerja Dan Waktu Istirahat, dan Pemutusan Hubungan Kerja. (diakses pada 28 April 2024)
<https://peraturan.bpk.go.id/Details/161904/pp-no-35-tahun-2021>
- Candra, Febby Pratama. Porter's Five Forces : Lima Hal Sebelum Bersaing. Binus University. <https://binus.ac.id/malang/2020/08/porters-five-forces-lima-hal-sebelum-bersaing/>

- Chen, G. Z., & Keung, E. C. (2019). The impact of business strategy on insider trading profitability. *Pacific Basin Finance Journal*, 55, 270–282. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2019.04.007>
- Creswell, J. W. (2014). *Research Design*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Crown Dirgantoro (2001). *Konsep Strategi. Manajemen Stratejik*. Indonesia: Gramedia Widiasarana Indonesia
<https://onesearch.id/Author/Home?author=Crown+Dirgantoro>
- David, Fred. R. (2009). *Manajemen Strategis*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat. <https://onesearch.id/Record/IOS3774.JAKPU000000000111375>
- David, Fred R. 2011. *Strategic Management Manajemen Strategi Konsep*, Edisi 12. Jakarta, Salemba Empat.
https://www.academia.edu/34858806/Fred_R_David_Manajemen_Strategik_pdf
- David J. Hunger dan Thomas L. Wheelen, *Manajemen Strategis*, terj. Julianto Agung S (Cet. 16, Yogyakarta: Andi, 2003), 16.
<https://onesearch.id/Record/IOS2862.UNMAL000000000025770>
- Dewi Sadiyah, *Metode Penelitian Dakwah Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015), h. 88
- Hestanto. (2021). *Pengertian Strategi Bisnis Menurut Para Ahli*. https://www.hestanto.web.id/pengertian-strategi-bisnis-menurut-para-ahli/#google_vignette
- Hunger, J. David & Wheelen, Thomas L (2008). *Strategic Management Business Policy*, 11th New Jersey: Pearson Internasional Edition.
https://books.google.co.id/books/about/Strategic_Management_and_Business_Policy.html?id=8lsvPwAACAAJ&redir_esc=y
- Idris, Muhammad. 2024. *Gaji UMR Tasikmalaya 2024: Kota dan Kabupaten*. [https://money.kompas.com/read/2024/01/26/140550526/gaji-umr-tasikmalaya-2024-kota-dan-kabupaten#:~:text=Untuk%20UMR%20Kota%20Tasikmalaya%20ditetapkan,.204%20\(UMR%20Tasik\)](https://money.kompas.com/read/2024/01/26/140550526/gaji-umr-tasikmalaya-2024-kota-dan-kabupaten#:~:text=Untuk%20UMR%20Kota%20Tasikmalaya%20ditetapkan,.204%20(UMR%20Tasik)).
- Isnati, Fajriansyah Rizki M. 2019. *Manajemn Strategik Intisari Kosep & Teori*. Andi (Anggota IKAPI)
- Jauch, L. R., dan W. F. Glueck. (1998). *Manajemen Strategis dan Kebijakan Perusahaan*. Jakarta: Erlangga.
<https://elibrary.bsi.ac.id/readbook/212841/manajemen-strategik-intisari-konsep-dan-teori>
- Kartika, Herlina Dewi. 2024. *Harga Emas Kembali Naik Pasca Pengumuman Keputusan Suku Bunga The Fed*. <https://investasi.kontan.co.id/news/harga-emas-kembali-naik-pasca-pengumuman-keputusan-suku-bunga-the-fed>
- Kemlu.go.id. 2023. *Ekspor Perhiasan Emas Indonesia ke UAE Capai 4.5 Triliyun Pasca 49 Hari Implementasi CEPA RI-UAE*. (diakses pada 16 April 2024). <https://kemlu.go.id/portal/id/read/5405/view/ekspor-perhiasan-emas-indonesia-ke-uae-capai-45-triliyun-pasca-49-hari-implementasi-cepa-ri-uae>
- Kemlu.go.id. (2021). *Industri Perhiasan Indonesia Terus Berkinerja*. Kemlu.go.id. <https://kemlu.go.id/bratislava/id/news/11771/industri-perhiasan-indonesia-terus-berkinerja>

- Kuntjoroadi, W., & Safitri, N. 2011. "Analisis Strategi Bersaing dalam Persaingan Usaha Penerbangan Komersial. *Bisnis & Birokrasi Journal*, 16(1).
<https://scholarhub.ui.ac.id/jbb/vol16/iss1/7/>
- Merliana, Vina. Kurniawan, Alexander. (2016). Pengaruh Strategi Biaya Rendah Dan Diferensiasi Terhadap Keberhasilan PT Tahu Tauhid.
<https://media.neliti.com/media/publications/115455-ID-pengaruh-strategi-biaya-rendah-dan-difer.pdf>
- M, Margaretha Tololiu. R, Mikke Marentek. R, Jemmry Winokan. Analisis Strategi Promosi Untuk Meningkatkan Kepesertaan Pekerja Penerima Upah Badan Usaha (PPU BU) Badan Penyelenggaraan Jaminan Sosial Kesehatan Kantor Cabang Manado. 2023. Politeknik Negeri Manado.
<https://jurnal.polimdo.ac.id/index.php/mabp/article/download/587/447/>
- Muhammad, Suwarsono. (2013). Manajemen Strategik. Konsep dan Alat Analisis. Jakarta: UPP STIM YKPN
<https://media.neliti.com/media/publications/286520-manajemen-startegis-dalam-era-globalisas-7aa3e0b0.pdf>
- Mutia, Cindy Annur. 2024. Ada 185 Juta Pengguna Internet di Indonesia pada Januari 2024.
<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2024/02/27/ada-185-juta-pengguna-internet-di-indonesia-pada-januari-2024>
- Paramadita, Siti. Umar, Abdullah. Kurniawan, Y, Johny. 2020. Analisa PESTEL TERHADAP PENETRASI GOJEK DI INDONESIA. Universitas Bina Nusantara.
<https://journal.ubm.ac.id/index.php/pengabdian-dan-kewirausahaan/article/download/2079/1701>
- Pearce, J. A., & Robinson, R. B. 2013, Manajemen strategis: formulasi, implementasi, dan pengendalian, Salemba Empat, Jakarta.
- Peppard, J. & Ward, J (2016). The Strategic Management of Information Systems, 4th Edition, Wiley.
[https://books.google.co.id/books/about/The Strategic Management of Informati on.html?id=JGG-CgAAQBAJ&redir_esc=y¹](https://books.google.co.id/books/about/The_Strategic_Management_of_Informati_on.html?id=JGG-CgAAQBAJ&redir_esc=y¹)
- Porter, Michael E. 1980. Strategi Bersaing, Jakarta : Erlangga.
- Porter, Michael E. 1985. Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance. Free Press : New York, USA.
<https://resource.1st.ir/PortalImageDb/ScientificContent/182225f9-188a-4f24-ad2a-05b1d8944668/Competitive%20Advantage.pdf>
- Porter, M. E. (2014). Competitive Strategy. New York: The Free Press
- Rangkuti, F. 2001. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta; PT. Gramedia Pustaka Utama.
<https://books.google.co.id/books?id=UHV8Z2SE57EC&printsec=frontcover&hl=id#v=onepage&q&f=false>
- Riyanto, Galuh Putri. Nistanto, Reska K. (2021). Jumlah Pengguna Internet Indonesia 2021 Tembus 202 Juta. Kompas.com.
https://tekno.kompas.com/read/2021/02/23/16100057/jumlah-pengguna-internet-indonesia-2021-tembus-202-juta#google_vignette

- Sampurno. 2013. Manajemen Strategik: Menciptakan Keunggulan Bersaing Yang Berkelanjutan. Yogyakarta Gadjah Mada University Press 2013.
<https://ugmpress.ugm.ac.id/id/product/ekonomi-bisnis/manajemen-strategik>
- Shank, Jhon K., Govindarajan, Vijay. 1992. Strategic Cost Management and the Value Chain., Thomson Learning
https://books.google.co.id/books/about/Strategic_Cost_Management.html?id=9z1ru3tmmigC&redir_esc=y
- SIPSN. 2023. Capaian Kinerja Pengelolaan Sampah. (Diakses pada 28 April 2024).
<https://sipsn.menlhk.go.id/sipsn/>
- Susilo, Tri. 2023. Baru Awal Tahun, RI Sudah Ekspor Emas & Perhiasan Rp 12,3 T.
<https://www.cnbcindonesia.com/news/20230215145620-4-414053/baru-awal-tahun-ri-sudah-ekspor-emas-perhiasan-rp-123-t>
- Sugiyono. 2019. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung:Alfabeta Bandung.
<https://inlislite.uin-suska.ac.id/opac/detail-opac?id=27688>
- Tarigan, Robinson. 2007. Ekonomi Regional, Teori dan Aplikasi, PT. Bumi Aksara, Cetakan Keempat, Jakarta.
<https://books.google.co.id/books?id=NnToAQAACAAJ>
- V. Novi. (2022). Pengertian Strategi Serta Jenis, Tujuan, Dan Contohnya. Gramedia.com. <https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-strategi/>
- Wijaya, Dicko. 2017. Value Chain Analysis. Binus University.
<https://sis.binus.ac.id/2017/04/20/value-chain-analysis/>
- Yamawidura. Ega. (2019). Perumusan Strategi Pengembangan Berdasarkan Strategi QSPM (Studi pada Perusahaan Persewaan Alat pesta Yama).
<https://jimfeb.ub.ac.id/index.php/jimfeb/article/download/5859/5156>
- Yunus, Eddy. 2016. Manajemen Strategi. Edisi pertama. Yogyakarta : Andi.
https://books.google.co.id/books?id=vKk5DgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=id&source=gbs_vpt_read#v=onepage&q&f=false
- Z, Agnes Yonatan. 2024. 10 Negara dengan Jumlah Penduduk Terbanyak 2024, Indonesia nomor berapa?
<https://goodstats.id/article/10-negara-dengan-jumlah-penduduk-terbesar-2024-indonesia-nomor-berapa-Wpch3>
- Zimerrer, Thomas W, dan Scarborough, Norman M. 2002. Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil, Jakarta: Prehallindo.
<https://webmediapembelajaran.wordpress.com/wp-content/uploads/2017/01/kewirausahaan-dan-manajemen-wirausaha-kecil.pdf>